

POEC : SE FORMER AU MÉTIER DE VENDEUR CONSEIL EN MATÉRIAUX DE CONSTRUCTION

AU GRETA ROUEN MARITIME
9 RUE DES PÂTIS – 76140 PETIT QUEVILLY

EURE / SEINE-MARITIME

Descriptif du métier :

- Le (la) vendeur(se) conseil en Négoce des matériaux de construction prend en charge le client au comptoir.
- Il (elle) l'accueille, identifie ses besoins, analyse sa demande et lui délivre des conseils techniques, dans le but de conclure la vente.
- Il (elle) réalise les encaissements et édite les documents commerciaux supports à la transaction commerciale.
- Il (elle) assure également le suivi des commandes.
- Il (elle) agit sous la responsabilité du chef(fe) d'agence ou de son/sa délégué(e).



LA FORMATION S'ADRESSE :

- Aux demandeurs d'emploi, impérativement inscrits à France Travail, débutants acceptés

PRE REQUIS

- Niveau CAP / BEP
- Savoir lire, écrire, compter, maîtriser les 4 opérations
- Être motivé pour la vente
- Avoir le sens du contact, aimer le travail en équipe
- Avoir le sens de l'organisation



LA FORMATION : EN PRATIQUE

- **Où ?** : Au Greta Rouen Maritime à PETIT QUEVILLY
- **Quand ?** Du 15 avril au 7 juillet 2024
- **Durée ?** 11 semaines
 - En centre de formation : 315h / 45 jours
 - En stage en entreprise : 10 j, du 21 mai au 3 juin 2024



LA PRISE EN CHARGE

- **Coûts pédagogiques** : Prise en charge de la formation à 100% (par Constructyts, directement auprès du prestataire de formation)
- **Indemnisation** : par France Travail (Maintien ARE, Allocation Formation) ou Maintien des minimas sociaux (RSA, AAH, ASS ...) selon situation individuelle

RÉUNIONS D'INFORMATION

- **Lundi 18 mars 2024 à 9h** au Greta à Petit Quevilly
- **Mardi 2 avril 2024 à 9h** au Greta à Petit Quevilly

A l'issue de la réunion, les candidats intéressés par la proposition de formation seront reçus en entretien individuel. **Se présenter muni d'un CV.**

INSCRIPTION AUX RÉUNIONS D'INFORMATION

France Travail : auprès de son Conseiller

GRETA – auprès de Fabienne LENÔTRE

fabienne.lenotre@ac-normandie.fr



LES BÉNÉFICES

- L'employabilité assurée
- Une formation spécifique
- Des compétences développées



PROGRAMME DE FORMATION

- Accueillir tous clients du négoce (particulier / pro)
- Appréhender les besoins d'un client et conduire un entretien de vente dans une agence,
- Analyser les caractéristiques d'un projet, répondre aux besoins des clients.
- Apporter un conseil technique approprié sur les produits de construction (décrire les caractéristiques des principaux produits de construction et leurs utilisations),
- Savoir lire des plans, des métrés, des côtes pour proposer les quantités adéquates.
- Utiliser les outils informatiques et mettre en œuvre les procédures en matière de gestion commerciale.
- Effectuer les opérations de calculs propres au métier.
- Respecter les règles de sécurité liées à la prise en charge des produits, organiser ses interventions dans le cadre d'un travail en équipe,
- Participer à la gestion des stocks et optimiser la gestion des flux physiques des matériaux de construction.



Même les pros ont besoin de pros

NOUS FAISONS **PLUS**
QUE DE DISTRIBUER
DES MATÉRIAUX

Raphaëlle
Vendeuse-conseil

Emplois, Formations, Carrières



**DISTRIBUTEURS DE MATÉRIAUX
DE CONSTRUCTION**

COMPÉTENCES

> D'AVENIR


Constructyts


FDMC


GOUVERNEMENT
Liberté
Égalité
Fraternité